

银保产品姓“保”不姓“银”

购买时要规避三大误区

随着本月初银信产品被叫停，加之银行渠道在保险产品的销售渠道中逐渐加重，银保产品越来越受到消费者的关注，保险公司顺势加码银保产品。不过在热闹背后，银保产品也存在着诸多容易被忽视的陷阱。

费者把银保产品等同于银行自己开发所属的理财产品，从而忽视了银保产品最本质的保障功能，只看重其收益率等理财指标。

所以提醒消费者，银保产品只是放在银行里销售的保险产品，并不是银行的理财产品。

误区 ②

银行该对银保产品负责

此理解缘于第一个误区，尤其是一些年纪较大的投保者从银行购买了银保产品后拿着保单去银行办理退保或者其它手续，给双方都造成了不便。事实上，在银保产品的合作中，银行只是提供销售渠道并且向保险公司收取一定的渠道佣金，并不承担任何的担保责任。

投保者在购买银保产品之后遇到任何问题，都应该咨询开发该

银保产品的保险公司。

误区 ③

只比较产品收益率

银保产品在销售时往往会拿“一年 2.5% 的保底收益”或者更高的收益率来做噱头“蒙混过关”，却殊不知目前市场上的银保产品多为分红险和万能险，所交的保费中有相当一部分会作为保障、佣金和初期运营成本等被扣除，只有一部分保费用作投资，因此投保者是拿不到所有本金(所交的全部保费)的 2.5% 利息。

所以，在购买银保产品时还应弄清楚费用、投资期限、保障功能以及保险公司售后服务等关键信息。



理财提醒

建行推出“信用卡境外游”活动 首站万人游香港

7月10日，中国建设银行启动“龙卡信用卡带您玩转世界”系列境外旅游活动，将为广大持卡人持续推出香港、欧洲、美国等多条旅游线路刷卡立减的优惠产品。作为境外旅游系列活动第一站的“万人香港时尚之旅”，首先拉开帷幕，所有龙卡信用卡持卡人通过中国旅行社网站或芒果网服务热线报名香港游指定路线，并以龙卡信用卡支付全额款项立减 888 元，充分领略时尚香港的同时，感受龙卡信用卡的超值优惠。

为了满足广大信用卡

客户境外旅游需求，建设银行自 2004 年起，通过补贴团费的形式，每年都和国内诸多大型旅行社合作推出信用卡境外旅游活动，如“抢先体验香港迪斯尼”、“1666，轻松畅游普吉岛”、“发现真澳洲”、“888 元香港超值游”、“刷卡优惠游迪斯尼、免费游新加坡”等境外旅游活动，深受客户欢迎并赢得良好口碑。龙卡信用卡境外旅游活动已逐渐成为龙卡信用卡增值活动的特色品牌，至今已有几万客户成为刷卡获得优惠旅游的幸运儿。

据旅游行业专家介

绍，香港游始终是国内旅游者出境游的热门项目。在香港，既可观赏维多利亚港湾的迷人景色，体验迪士尼乐园、海洋公园经久不衰的魅力，也可享受购物天堂的无穷乐趣。此次建设银行携手中国旅行社总社及芒果网合作推出“万人香港时尚之旅”，7月10日至9月15日期间，参加该旅行项目的持卡人除可享受刷卡付款立减 888 元的优惠，每单还可获赠价值 500 元缤纷出行礼包。活动期间在香港地区刷卡消费满 1 万元的持卡人更可获赠 1 千元芒果网抵

用券。此外，持卡人在香港地区刷卡消费还可享诸多商户特惠。如银联卡客户在香港海洋公园购买日间门票可享“8 折购买第 2 张门票”优惠，于周生生、崇光百货、俊文宝石店等香港商户刷卡消费可享购物优惠。

建行信用卡中心负责人表示，此次“龙卡信用卡带您玩转世界”系列境外旅游活动，时间跨度长，线路选择多、优惠力度大。相信所有参与此项旅游活动的持卡人，都能感受到醉人的美景、超值的优惠，以及建设银行对客户真诚的关怀。

银保产品三个“不保”

1、不保投资风险

很多消费者认为，银保产品很稳当。其实，保险公司在支取投保者投资账户中的保费去投资时面临较大的风险，这也是近期万能险结算利率一再走低甚至传出即将退市消息的原因。当投资收益率较低还赶上通胀，银保产品就会亏损。

2、不保成本支出

银保产品都有一定的购买费用成本，而且与基金等投资产品相比，费用较高。比如投连险和万能险一次缴清的初始费用人民币 5 万元及以下部分最高可以收取 10%，5 万元以上部分最高可以收取 5%，此外还有手续费、管理费

等，这些前期费用要高于基金等理财产品 1.5% 左右的手续费，所以投保人不要以为投入的资金会全部进入账户实现增值。此外，还需要考虑退保的成本。

3、不保收益率

近两年来，银保渠道的销售误导占到了整个寿险渠道销售误导的 3 成以上，成为销售误导的“重灾区”，其中最常见的误导方式就是用收益率来做文章。此外，还有银保销售人员在介绍投连险和万能险时说成是保险公司发行的基金，企图掩盖这些险种手续费较高的问题。保险专家介绍，其实银保产品的收益率还是有章可循的，一般介乎银行储蓄利率和股市投资收益率之间，不可能太离谱。

深化出国金融服务

中行推出“代理开户见证”品牌业务

“代理开户见证业务”是中国银行借助广泛的海外分支机构和庞大的海外代理网络，由国内分行为客户预先开立海外账户或由海外分支机构为客户预先开立国外账户的金融服务。

如您即将远赴海外留学、工作、经商、旅游或者移民。选择我行的代理开户见证业务，

即可在离境前预先开立海外账户，更加安全、方便、省心地打理您的资金，并专享中国银行提供的全球化优质服务。如果您即将前往英国、美国、加拿大、澳大利亚，中国银行代理开户见证业务更将是您的最佳选择！

如您计划来华，而又苦于没有中国境内账

户的诸多不便，中国银行同样可以利用海内外分支机构和代理网络的优势，为您提供预先开立国内银行结算账户服务。免除您来华前由于没有国内账户，且无法携带大量资金出境的烦恼，为您的资金汇划提供先进的账户管理，保障您的资金安全、迅速到账！

温馨提示

1. 代理开户见证业务不允许他人代办；

2. 请在规定期限内，办理您的海外账户激活手续。如未能及时激活，您的海外账户将被注销，您将承担由此产生的相关费用。

咨询电话：0531-86995065 86995026 86995088

创新福利管理解决方案

光大银行推出“阳光乐选”计划

近日，中国光大银行与全球最大的专业咨询服务公司——韬睿惠悦咨询公司合作，宣布推出弹性福利产品——“阳光乐选”计划。

作为国内首个由商业银行与专业人力资源咨询公司合作开发的弹性福利产品，“阳光乐选”为企业客户提供了一个成本可控、资源优化、管理便捷、运作灵活的创新福利管理解决方案。

所谓弹性福利，就是允许员工根据自身及家庭需要，在企业提供的福利中选择适合自身的内容和水平。

与传统的福利制度相比，弹性福利不要求企业固化员工福利的内容和水平，而是提供给员工一定的自主选择空间；同时，弹性福利并非一个全新的福利制度，而是对企业现有福利制度的重新规划和安排。作为同时满足员工个性需求、企业福利成本管理及福利体系整合优化的一种有效工具，弹性福利在欧美等发达市场非常普遍，近年来也开始在中国市场得到越来越多企业的关注和认可。

“阳光乐选”依托于光大银行和韬睿惠悦强强联手带

来的专业和技术优势，致力于为企业客户打造从福利评估、方案设计、计划实施、员工培训直至运营管理的一站式弹性福利解决方案。

据悉，“阳光乐选”计划将给企业客户带来：1. 创新福利决策：提供量体裁衣式的福利选择空间，员工可以在线对自身福利做出选择和修改，大大提高员工的福利认知度和满意度；2. 高效成本方案：全面整合和优化企业综合福利体系，在总福利成本准确可控的前提下，将资源真正优化分配到员工的

实际需求；3. 先进系统平台：量身定制弹性福利专业管理系统，体现企业的独特个性与文化，通过在线平台便捷处理弹性福利日常运营事项，降低管理成本的同时大幅提高管理效率；4. 卓越客服体验：提供包括热线电话、电邮追踪、专业网站和上门服务在内的全天候全方位服务网络。

“我们对‘阳光乐选’很有信心。”该行养老金管理中心相关负责人表示，“依托于光大银行强大的技术系统发展和支持能力，结合韬睿惠

悦的专业能力和咨询经验，‘阳光乐选’可为中国企业实施弹性福利创造便利，吸引更多企业迈进这个员工福利的‘弹性时代’。”

分析指出，很多企业都苦恼于在员工福利上进行了大量投入，但员工仍抱怨没有得到应有的福利待遇。通过“阳光乐选”这样灵活透明的弹性福利计划，让企业把钱投到员工所关注的项目上，将有利于提高员工对企业的认同感和敬业度，真正实现福利支出的成本效益最大化。

人民币汇率 暂别升势

7月19日人民币对美元汇率中间价报 6.7800，较前一交易日 6.7718 回落 82 个基点。当日非美货币兑人民币的中间价为 1 欧元兑人民币 8.7354 元，100 日元兑人民币 7.8277 元，1 港元兑人民币 0.87193 元，1 英镑兑人民币 10.3636 美元。

上周末美国公布的一系列经济数据均差于预期，令欧美股市大幅走低。在避险情绪的推动下，前期表现弱势的美元出现超跌反弹，人民币对美元汇率中间价则暂别连续三个交易日的走升势头。(据新华社)